نایب رئیس اتاق مشترک ایران و روسیه گفت: اگر بخواهیم حساب کنیم، کمتر از نیم درصد در تجارت خارجی روسیه سهم داریم. تراز مان هم فکر می کنم بین یک میلیارد و ۱۰۰ تا یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار منفی باشد. آن ها انواع غلات، دانه های روغنی، چوب، ماشین آلات و فلزات، لوله و کانی های معدنی را به ایران صادر می کنند ولی ما مقداری محصولات کشاورزی و پتروشیمی و داروهای نوتر کیب صادر می کنیم.

تراز منفی تجاری ایران با روسیه

درگفت و گو با نایب رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه مطرح شد:

ریشه های درجا زدن در تجارت ایران با روسیه

حسین بردبار: گرچه روابط سیاسی با روسیه در بالاترین سطوح میان رهبران دو کشور برقرار است و به تازگی شاهد ثمرات همکاری های سیاسی، امنیتی و حتی نظامی با این کشور در محور مقاومت در سوریه و حذف داعش از جغرافیای منطقه بودیم اما تجارت بین دو کشور نتوانسته از حد خاصی فراتر رود به طوری که سهم تجارت با ایران در آمار و ارقام تجارت خارجی روسیه کمتر از نیم درصد است، به عبارت دیگر سطح مبادلات دو کشور هم اکنون حدود دو میلیارد دلار است که آن هم دارای تراز منفی برای ایران است، در حالی که روسیه فقط ۲۰۰ میلیارد دلار واردات در سال دارد و ایران نتوانسته حتی یک میلیارد دلار از این رقم را به خود اختصاص دهد. علل توقف یا کندی رشد در روابط تجاری با روسیه و آسیب شناسی و ریشه یابی این موضوع را در گفت و گو با قدیر قیافه، نایب رئیس اتاق مشترک ایران و روسیه و عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی ایران بررسی کردیم که در ادامه می خوانید:

به عنوان نایب رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه شرایط فعلی تجارت کشورمان با روسیه را چگونه ارزیابی می کنید و آیا به نقطه ایده آل رسیده ایم؟

-نه، واقعیت آن است که در حوزه تعاملات و تجارت با روسیه همواره طی سال های گذشته مغبون بوده ایم و فعلا این غبن را به خوبی می توانید مشاهده کنید چرا که تراز تجارت خارجی ما با روسیه همیشه منفی و به نفع روس ها بوده است. سطح مبادلات نزدیک به دو میلیارد دلاری برای دو کشور پر ظرفیت مثل ایران و روسیه، سطحی بسیار نازل و دور از شأن است و شایسته مراودات بین دو کشور نیست در حالی که دیدیم همکاری های سیاسی و حتی امنیتی و نظامی بین دو کشور نمودهای بارزی در میدان سوریه داشت و تحول اساسی را این همکاری ها در کشور سوریه ایجاد کرد؛ ولی متاسفانه با وجود آن که هر دو رئیس جمهور و مقامات عالی دو کشور معتقد هستند باید روابط اقتصادی دو کشور توسعه پیدا کند، طی این سال ها هرگز از میزان خاصی عبور نکرده است.

چرا طی این سال ها نتوانستیم پیشرفتی در مبادلات اقتصادی داشته باشیم در حالی که دو کشور بزرگ با جمعیت های ۱۴۴ میلیونی و ۸۰ میلیونی هستیم؟

-طی این سال ها در جلسات متفاوتی که با مقامات دولتی ایران و روسیه داشتیم، از چند موضوع به عنوان موانع اساسی توسعه روابط یاد می کردیم، اولین مورد بحث روان سازی آمد و شد فعالان اقتصادی بود که نیاز مند تسهیل در صدور روادید بود و خوشبختانه این موضوع الان رفع شده است و حتی در مواقعی به برخی از فعالان اقتصادی روادید پنج ساله نیز داده می شود. مشکل دیگری که وجود داشت، نبود شناخت کافی از ظرفیت های اقتصادی دو کشور بوده است. سوم، نبود روابط بانکی مناسب طی این سال ها است که بحمدا... بخشی از این مسئله نیز حل شده است، چهارم، نبود قرارداد اعمال تعرفه های ترجیحی یا تجارت آزاد بوده است و با توجه به این که اکنون با اتحادیه گمرکی اوراسیا درباره بحث تجارت آزاد مذاکره می شود، فکر می کنم در آینده نزدیک این مسئله نیز حل شود. همه این ها برای افزایش سطح مبادلات خوب است ولی کافی نیست و نیاز مند اتفاقات دیگری هم هستیم که بخشی از آن ها به مسائل داخلی کشور مان بر می گردد، اولین موضوعی که وجود دارد، آن است که در حوزه اقتصاد به طور ویژه دارای راهبرد نیستیم. برای این که بتوانیم به یک نقطه مشخص برسیم به برنامه ریزی، طراحی، ترسیم نقشه راه و تعیین راهبرد کلان در روابط با روسیه به ویژه در حوزه اقتصاد و تجارت نیاز داریم. راهبرد هم یک ساله نیست، بلکه یک هدف گذاری راهبردی برای مدت ۲۰ سال است، باید نگاه بلند مدت داشته باشیم که متاسفانه در سطح ملی و بنگاهی فاقد آن هستیم.

مثلا ما باید چه کار کنیم که روابط مان دارای راهبرد شود، بالاخره به لحاظ سیاسی در بالاترین سطوح بین رهبران دو کشور ارتباط خوبی وجود دارد.

-عرضم همین جاست، وقتی که می گوییم در حوزه تجارت با روسیه دارای راهبرد شویم یعنی در تعاملات اقتصادی با روسیه به عنوان یک راهبرد می خواهیم به کجا برسیم، مثلا می خواهیم شریک اصلی شان بشویم، می خواهیم جزو ۱۰ شریک اصلی روسیه در حوزه تجارت خارجی شویم، یا جزو پنج کشور اول در یک دوره مثلا ۱۰ یا ۲۰ ساله و برای رسیدن به این نقطه چه پیش نیازها و نیازهایی داریم و چه الزاماتی باید محقق شود، این ها را چه کسی تا به حال طراحی کرده است، می توانید به من بگویید.

فکر نمی کنم هیچ جایی تا به حال چنین کاری را کرده باشند، اتاق ایران و روسیه چطور؟

-من هم همین را عرض می کنم. نه، اتاق ایران و روسیه چنین کاری را تا به حال نکرده است، من بارها در صحبت هایم گفته ام ما به راهبرد و نقشه راه نیاز داریم، حالا یک سری اتفاقات دیگر در این میان افتاده است، مثلا بحث تفاهم نامه و یادداشت تفاهم همکاری های گمرکی بین دو کشور که امیدوار بودیم با این اتفاق سطح مبادلات افزایش یابد، ولی چرا سطح مبادلات افزایش نیافت، شما باید این مسائل را ریشه یابی و در کل اقتصاد کشور را آسیب شناسی کنید که چرا ما نمی توانیم از مرزی به لحاظ عددی و رقمی عبور کنیم، دلایلش چیست؟ اولین نکته آن است که در سال های پس از پیروزی انقلاب اسلامی و حتی زمان حکومت منحوس پهلوی سیاست جایگزینی واردات را در اقتصاد و صنعت مان اعمال کرده ایم یعنی بحث خودکفایی یا به تعبیری خودکفایتی، یعنی به جای انجام واردات، خودمان این جا همه چیز را تولید کنیم، بعد چون ظرفیت سازی مان بر اساس نیازهای داخلی بود و تولید برای صادرات نبود، کارخانه ای برای تولید صادراتی ایجاد نکردیم به ویژه در حوزه هایی که دارای مزیت نسبی بودیم، اگر در حوزه پتروشیمی موفقیتی به دست آوردیم به دلیل آن است که اقتصادمان نفتی و مبتنی بر حامل های انرژی است و توانستیم در حوزه مواد اولیه در این صنعت فرصت های صادراتی ایجاد کنیم، نه در حوزه کالای تمام شده. چون در این بخش به لحاظ صادراتی ظرفیت سازی نکرده بودیم و نگاهمان نگاه بازار داخلی بود، در موج دوم فناوری صنعتی گیر کردیم و در خیلی از جاها داریم با فناوری های دو دهه گذشته کار می کنیم، در حالی که امروز در دنیا تحولات به روز است. ماشین آلات مان نیز فرسوده شده اند و مدیرانی که سر کار هستند، با تفکر متعلق به دو دهه گذشته برخی از بنگاه ها به ویژه بنگاه های دولتی را می گردانند، همه این ها در کنار هم باعث شده است که کالای گران تولید کنیم و در برخی از محصولات نیز به لحاظ کیفی و بسته بندی نتوانیم در بازارهای منطقه ای مان با رقبایی مثل روسیه رقابت کنیم. نکته دیگری که باید اشاره کرد تامین مالی بسیار گران در کشور ماست، یعنی رقیب من از ترکیه یا اروپا یا هر جای دیگر با سه تا چهار درصد پا به اضافه دو درصد نرخ لایبر تسهیلات دریافت می کند، ولی من در بهترین شرایط با ۱۴ درصد باید تسهیلات بگیرم و در رقابتی بسیار نامنصفانه با رقبایم از کشورهای دیگر قرار گیرم. نکته دیگر زیرساخت های حمل و نقل است، نرخ حمل و نقل کالاهای ایرانی به کشور روسیه بالاست و یکی از دلایلش فرسوده بودن ناوگان جاده ای، ریلی و حتی کشتی های کشور است، ما متناسب با شرایط روز اقتصاد جهان نتوانسته ایم حرکت کنیم. این هم روی قیمت تمام شده ما اثر می گذارد و در نتیجه در آن بازار نتوانسته ایم موفقیت لازم را به دست آوریم. ما نیاز مند برنامه ریزی به منظور به دست آوردن ظرفیت صادراتی برای کشورهای CIS به ویژه روسیه با قدرت جذب کالای بیش از ۲۳۰ میلیارد دلار در سال هستیم؛ باید بتوانیم حداقل پنج درصد این بازار را از آن خودمان کنیم که حدود ۱۲ تا ۱۳ میلیارد دلار می شود و اگر در تولید صادراتی ظرفیت سازی کنیم حتما این اتفاق خواهد افتاد البته نباید انتظار داشته باشیم طی یک سال به این نقطه برسیم، شاید پنج سال زمان ببرد، مشروط به این که سرمایه گذاری خارجی به کشور بیاید و تامین مالی ارزان باشد.

فکر می کنید در چه بخش هایی مزیت داشته باشیم، مثلا یکی از بخش هایی که مطرح می شد و در سطح وزیر مذاکراتی صورت گرفت، بحث محصولات کشاورزی است که به دلیل این که روسیه تحریم است و مدتی نیز دچار تنش در روابط با ترکیه شد، عرصه زیادی دارد ولی ما نتوانستیم در صادرات محصولات کشاورزی به این کشور ظاهرا موفق عمل کنیم، به ویژه در صادرات میوه که روسیه نیاز مندی زیادی دارد.

-کاملا موافقم، یک دلیل اصلی نبود ظرفیت مناسب صادراتی در این حوزه است، مثلا در کل کشور طی سال گذشته ۹ هزار هکتار سطح زیر کشت گلخانه ای سنتی و مدرن داشته ایم، البته ما چون کشور چهار فصل هستیم، در مناطقی در فصل زمستان نیز می توانند کار کشت را انجام دهند مثل خوزستان و جیرفت و جهرم، در حالی که می بینیم کشور ترکیه فقط در منطقه آنتالیا ۴۵ هزار هکتار سطح زیر کشت هیدروپونیک دارد که در این روش به شدت در مصرف آب، کود و انواع افزودنی ها صرفه جویی می شود، ضمن این که میزان برداشت در هکتار خیلی بیشتر از کشت های سنتی و غیرمکانیزه است. نکته دوم آن است که شرکت های تولید کننده و صادر کننده بزرگ در کشور نداریم. اقتصاد و مالکیت ما بیشتر از نوع خرده مالکی است، ما نتوانسته ایم در قالب سندیکا یا موارد مشابه شرکت های بزرگ صادراتی شکل بدهیم و مدیریت صادرات را برای تعدادی از شرکت های همگن مثل کسانی که میوه های جالیزی یا تره بار تولید می کنند، شکل بدهیم که با استفاده از توانایی که دارند، در بازارهای هدف با یکدیگر رقابت نکنند، هزینه های بازاریابی و بازارسازی را سرشکن کنند و هزینه حمل و نقل را به حداقل برسانند.

فکر می کنم یک مسئله مهم دیگر به مبادلات مالی و بانکی ما برگردد، البته در بحث ایجاد پیمان مشترک پولی با روسیه تلاش هایی می شود، شما به عنوان کسی که دست به گریبان امر تجارت هستید و با تجار زیادی ارتباط دارید، فکر می کنید در این زمینه چقدر جای کار داریم؟

-به طور قطع و یقین جای کار زیادی داریم ولی نیاز مند برنامه ریزی است که فاقد این برنامه ریزی هستیم. ما در بحث پیمان های پولی می توانیم با روس ها موفق عمل کنیم و سازوکارهایش را در بانک مرکزی باید طراحی کنند.

یک سری مذاکراتی در سطح روسای کل بانک مرکزی دو کشور در این زمینه انجام شده است، آیا اثرگذار بوده است؟

-نه، پیمان پولی هنوز بسته نشده است، مذاکره می کنند ولی مهم آن است که چقدر اجرایی می شود، ما چند سال است که در اتاق درباره ایجاد بانک مشترک ایران و روسیه صحبت می کنیم، آیا محقق شده است؟

نه، ولی بانک مشترک ایران و ونزوئلا در ایران محقق شد...

-خب چی شد، پول هایش از بین رفت. وقتی ما می توانیم بانک مشترک بین دو کشور بزنیم که جذابیت های لازم را به لحاظ اقتصادی داشته باشد. در بهترین شرایط مراودات تجاری ما با روس ها ۴/۵ میلیارد دلار بوده است، در مقابل بین بینید روس ها با اروپا، چین، آمریکا و جاهای دیگر چه مقدار مراوده دارند، روس ها با چینی ها حدود ۵۰ میلیارد دلار مراوده دارند و قرار است تا سال آینده آن را به ۶۲ میلیارد دلار برسانند یعنی بیش از ۱۰ درصد کل تجارت خارجی روسیه. منطقا باید بانک مشترک بزنند، این ارزش را دارد که روسیه روی آن مانور بدهد ولی برای ایران در بهترین حالت ۴/۵ میلیارد دلار تجارت است. آیا مسئولان بانکی روسیه حاضر می شوند تمام تخم مرغ هایشان را داخل یک سبد قرار دهند؟ پیمان دو جانبه پولی بین ایران و روسیه اگر برقرار بشود، می تواند در افزایش سطح مبادلات تاثیر بگذارد ولی به سازوکارهای لازم از جمله هجینگ پول ها نیاز دارد چون پول ایران و روسیه هر دو جزو پول های کم ثبات و ضعیف در بازار جهانی ارز هستند، باید یک ارز نقش واسطه را بین آن ها بازی و تعیین قیمت و ارزش کند، این جا بحث هجینگ مطرح می شود.

همین بحث را روسیه و چین هم داشتند که پول هر دو ضعیف است ولی به پیمان مشترک پولی رسیده اند.

-نه، یوان چین ضعیف نیست. آمریکا اعتقاد دارد که دولت چین به طور مصنوعی قیمت پولش را ضعیف می کند، طی پنج سال گذشته به طور متوسط هر شش یوان معادل یک دلار بوده است. الان ۶/۷ یوان یک دلار می شود. چین هر جا می خواهد صادراتش را افزایش دهد، یوان را ضعیف می کند. یوان پول ضعیفی نیست ولی سازوکار لازم را برای آن ایجاد کردند و فکر می کنم مجموعه هایی هستند که برای هجینگ پول ملی دو کشور اقدام می کنند یعنی اگر کاهش ارزش پیدا کرد، موسسه ای هست که در مقابل مقداری کار مزد آن را هج می کند و از واردآمدن خسارت به بنگاهی که با پول ملی معامله کرده است، جلوگیری می کند، آیا چنین موسسه ای در ایران طراحی کرده ایم؟ اتفاقی که در حوزه استفاده از پول ملی دو کشور باید بیفتد ایجاد چنین موسساتی است.

آیا عملکرد این نوع موسسه ها شبیه بیمه پول است؟

-بله، هجینگ پول می کند. یک ارز مبنا در این جا وجود دارد. البته با رویکرد جدیدی که روسیه دارد می تواند طلا هم باشد، چون روس ها دارند ذخایر طلایشان را افزایش می دهند، به جای نگهداری از دلار و یورو به سمت طلا رفته اند.

با عنایت به این که تحریم روسیه هنوز هست، اگر بخواهید جمع بندی کنید، فکر می کنید مبادلات بین دو کشور باید به کجا و از چه نقطه ای به چه نقطه ای برسد؟

-روسیه کشوری با ۱۷/۵ میلیون متر مربع مساحت است که فاصله غربی ترین تا شرقی ترین نقطه آن با پرواز ۱۱ ساعت طول می کشد، ۱۴۴ میلیون نفر جمعیت دارد با ۱۰ میلیون نفر مهاجر، در مرکز یک اتحادیه اقتصادی به نام اوراسیا با ۲۰۰ میلیون نفر جمعیت قرار گرفته است با اقتصاد حدود ۳/۵ تریلیون دلاری بر اساس برابری قدرت خرید و واردات حدود ۲۰۰ میلیارد دلار در سال. اگر ما ظرفیت های مناسب صادراتی داشته باشیم به ویژه در حوزه کشاورزی، محصولات تره بار، میوه و حتی دیگر صنایع مثل صنعت نساجی و اگر بتوانیم کالایی را با کیفیت تولید کنیم، حتما می توانیم بخشی از این بازار را از آن خود کنیم؛ فکر می کنم دستیابی به رقم ۱۰ میلیارد دلار تجارت در یک بازه زمانی پنج ساله مشروط به افزایش ظرفیت ها و تقویت زیرساخت ها و استفاده از فناوری های موج سوم و چهارم امکان پذیر است.

الان وضعیت سهم و تراز تجارت مان چگونه است؟

-الان اگر بخواهیم حساب کنیم، کمتر از نیم درصد در تجارت خارجی روسیه سهم داریم. تراز مان هم فکر می کنم بین یک میلیارد و ۱۰۰ تا یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار منفی باشد. آن ها انواع غلات، دانه های روغنی، چوب، ماشین آلات وفلزات، لوله و کانی های معدنی را به ایران صادر می کنند ولی ما مقداری محصولات کشاورزی و پتروشیمی و داروهای نوتر کیب صادر می کنیم که طی سال ها چند شرکت ایرانی دانش بنیان داروهای نوتر کیب برای بیماری های خاص مثل ام اس و سرطان به آن جا صادر می کنند و کار خوب و جالبی است.